

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR
YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN TIDAK MEMBELI
PADA CALON KONSUMEN PERUMAHAN DI KOTA MALANG
(Studi Pada Perumahan PT.Bunga Properti)

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Mencapai
Derajat Sarjana Ekonomi



Oleh :

Mohammad Andri Setiawan

201210160311569

FAKULTAS EKONOMI DAN BINIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MALANG

2017

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR
YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN TIDAK MEMBELI
PADA CALON KONSUMEN PERUMAHAN DI KOTA MALANG**

SKRIPSI

Untuk memenuhi Salah Satu Persyaratan Mencapai
Derajat Sarjana Ekonomi

Disusun Oleh :

Mohammad Andri Setiawan

201210160311569

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MALANG**

2017

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

JURUSAN MANAJEMEN
FE - UMM

KARTU KENDALI BIMBINGAN SKRIPSI

NAMA : ..Muhammad Andri Refraisaan.....
 NIM/IPK/Konsent : 202106034569 / 353 / pemasaran.....
 Tgl. SK Bimbingan :
 Alamat/Tlp/HP : Duren parah Desa parah kec. parah.....
 0857-555-1994-2.....
 Judul Skripsi :

Tanggal	Revisi/Perbaikan	Paraf	
		Pembimbing I	Pembimbing II
16/2	perbaikan kata bilahama		
1/4/16	konsekuensi rumus - tji - Buat proproce		
26/5	perbaikan kata bilahama di → buat proposal lengkap		
16/6	perbaikan proposal		
9/9	Revisi 3 buat proposal 1,2,3		
23/9	Revisi proproce		
24/9	Buat probing		
25/9	perbaikan proposal		
5/10	perbaikan dan lengkap		
7/10	Buat proposal lengkap		

Tanggal	Revisi/Perbaikan	Paraf	
		Pembimbing I	Pembimbing II
5/11	perbaikan proposal		Waf
11/11	Bab 1 kursor		Waf
18/11	revisi kursor.		Waf
18/11	perbaikan daftar pustaka		Waf
19/11	Calat uji instrum		
3/12	langue sebar kws		
3/12 '16	(sempre di dampingi Bu nar)		Waf
9/1	perbaikan bab I - II		Waf
27/01 '17	Bab 4 dah daftar. SPSS		
11/2 '17	- Dist - Fide - - Interpretasi - Faktor.		
11/2 '17	perbaikan bab IV		Waf
2/3/17	Mulai tulis bab 4		
3/3/17	nce bab 4 x 5		
4/3	perbaikan bab I → siapkan maju up a		Waf

Malang, 07-03-2019.

Pembimbing I

Pembimbing II



Uthman

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Mohammad Andri Setiawan
Nim : 201210160311569
Jurusan : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Universitas Muhammadiyah Malang

Dengan ini menyatakan yang sebenar-benarnya bahwa:

1. Tugas akhir dengan judul “ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN TIDAK MEMBELI PADA CALON KONSUMEN PERUMAHAN DI KOTA MALANG” adalah hasil karya saya, dalam naskah tugas akhir ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah di ajukan orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu perguruan tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan orang lain, baik sebagian atau keseluruhan kecuali, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini disebutkan dalam sumber kutipan daftar pustaka.
2. Apabila ternyata di dalam tugas akhir ini dapat dilakukan unsur-unsur PLAGIASI saya bersedia TUGAS AKHIR INI DIGUGURKAN dan GELAR AKADEMIK YANG TELAH SAYA PEROLEH DIBATALAKAN. Serta diproses sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku.
3. Tugas akhir ini dapat dijadikan sumber pustaka yang merupakan HAK BEBAS ROYALTI NON EKSKLUSIF.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 6 Juni 2017

Mohammad Andri Setiawan

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR
YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN TIDAK MEMBELI
PADA CALON KONSUMEN PERUMAHAN DI KOTA MALANG
(studi pada PT.Bunga Properti)**

Mohammad Andri Setiawan

Program studi manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Muhammdiyah Malang

Email : andrisukses1994@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan tidak membeli pada konsumen perumahan di kota Malang. Tujuan tersebut didasarkan pada rendahnya minat beli konsumen perumahan yang disediakan oleh PT.Bunga Properti. Di dalam mencapai hasil penelitian ini maka peneliti menggunakan metode penelitian kuantitatif. Pemilihan metode kuantitatif didasarkan pada pengumpulan data dengan menggunakan kuisioner. Dengan demikian dalam penelitian ini akan digunakan skala penghitungan berdasarkan sistem SPSS 16.

Temuan pada penelitian ini berupa faktor yang mempengaruhi konsumen untuk tidak membeli rumah di PT.Bunga Properti. Adapun faktor-faktor tersebut antara lain adalah aksesibilitas dan lokasi, fasilitas dan keterjangkauan. Hasil penelitian ini ditemukan data bahwa faktor yang paling tinggi mempengaruhi konsumen untuk tidak membeli rumah adalah aksesibilitas dan lokasi dengan nilai *Eigenvalue* 9.382 kemudian disusul oleh faktor kedua fasilitas dengan nilai 1.225 dan faktor ketiga adalah keterjangkauan dengan nilai 1.046. dengan melihat hasil olah data maka dapat diketahui bahwa terdapat tiga faktor yang mempengaruhi konsumen untuk tidak membeli Rumah di PT.Bunga Properti.

***Kata kunci:* keputusan membeli, faktor yang mempengaruhi**

**ANALYSIS OF THE FACTOR
THAT INFLUENCE THE DECISION NOT TO BUY
IN PROSPECTIVE CONSUMER HOUSING IN MALANG CITY
(STUDY CASE IN PT.BUNGA PROPERTI)**

Mohammad Andri Setiawan

Management Departement Faculty of Economy and Business

University of Muhammadiyah Malang

Email: andrisukses1994@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to determine the factors that affect the decision not to buy to the consumer housing in the Malang city. The objective is based on the low interest in purchasing housing consumers provided by PT.Bunga Properti. In reaching this research result, researcher use quantitative research method. The selection of quantitative methods is based on data collection using questionnaires. Thus in this study will be used scale calculation based on SPSS 16 system.

The findings in this study are factors that affect consumers not to buy a house in PT.Bunga Properti. The factors include accessibility and location, facilities and affordability. The results of this study found that the most high factor affect consumers not to buy a home is the accessibility and location with the value Eigenvalue 9.382 then followed by the second factor facilities with a value of 1.225 and the third factor is keterjangkauan with the value 1.046. By looking at the results if the data feed can be seen that there are three factors that affect consumers not to buy a House in PT.Bunga Property.

Keywords: *buying decision, influencing factor.*

KATA PENGANTAR

Rasa syukur penulis ucapkan pada kehadiran Allah SWT. Yang telah melimpahkan Rahmat dan hidayah-Nya kepada penulis sehingga rancangan usulan disertasi ini dapat terselesaikan. Rancangan usulan skripsi ini berjudul *“ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN TIDAK MEMBELI PADA CALON KONSUMEN PERUMAHAN DI KOTA MALANG”* disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar sarjana ekonomi Jurusan Manajemen di Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Malang.

Terselesaikannya penulisan skripsi ini tidaklah dapat terlaksana dengan baik tanpa adanya bantuan, tenaga informasi dan sumbangan do'a dari berbagai pihak terutama Ibu. Karena itu perkenankanlah penulis menyampaikan rasa terima kaih kepada:

1. Dr. Hj. Idah Zuhroh, M.M. selaku dekan fakultas ekonomi Universitas Muhammadiyah Malang, yang telah memberi kesempatan kepada penulis untuk menyusun skripsi.
2. Dr. Marsudi, M.M, selaku ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Malang, yang memberi ijin serta kesempatan untuk melakukan penelitian.
3. Drs. Rahmat Wijaya, M.M selaku dosen pembimbing I yang telah membantu, membimbing dan mengajari proses pengerjaan skripsi agar menghasilkan bukan hanya salinan teori melainkan kerja keras yang berguna bagi diri sendiri.
4. Dra. Sri Nastiti Andhini, M.M selaku dosen pembimbing II yang telah membantu mengarahkan, membenarkan dan mengoreksi dengan sabar setiap kesalahan yang saya buat dalam penyusunan skripsi agar menjadi karya yang baik.
5. Seluruh bapak/ibu dosen yang telah memberikan ilmu dan pembelajaran dengan tulus dan disiplin dengan harapan bisa menjadi pribadi yang berguna bagi lingkungan sekitar dan Negara.
6. Ibunda Tercinta sri Sudarmi yang selalu memberi dukungan, do'a, kasih sayang dan perhatian tanpa mengenal lelah selama 20 tahun merawat dan mendidik seorang diri.
7. Bapak Gangsar selaku pemilik dan juga sebagai pengembang perumahan di PT.Bunga Properti yang mengizinkan saya untuk melakukan riset di perusahaan terkait.

8. Seluruh teman-teman angkatan 2012 yang saya kenal, teman-teman part time Jurusan, teman-teman kos dan tidak lupa para pekerja OB yang saya kenal selalu memberi hiburan ketika sedang menunggu giliran bimbingan skripsi.

Penulis menyadari betul bahwa penulisan Skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. karena itu, penulis berharap kritik dan saran dari semua pihak. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi praktisi maupun akademisi yang menekuni bidang Manajemen pada umumnya.

Malang, 6 juni 2017

Penulis



DAFTAR ISI

HALAMAN COVER

LEMBAR PERSETUJUAN

ABSTRAK.....	i
ABSTRACT.....	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR LAMPIRAN.....	ix

BAB I PENDAHULUAN1

A. Latar belakang.....	1
B. Rumusan masalah	6
C. Tujuan	7
D. Manfaat penelitian.....	7

BAB II TINJAUAN PUSTAKA8

A. Penelitian terdahulu	8
B. Landasasan teori.....	10
1. Rumah Kebutuhan Dasar.....	10
2. Rumah	11
3. Perumahan	13
4. Perilaku Kosnumen	14
5. Model Perilaku Konsumen	18
6. Keputusan pembelian	19
7. Perilaku paska pembelian.....	21
8. Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian.....	22
C. Kerangka Pikir	26

BAB III METODE PENELITIAN28

A. Lokasi Penelitian.....	28
---------------------------	----

B. Jenis Penelitian.....	28
C. Definisi Operasional Variabel.....	29
D. Populasi dan Sampel	30
E. Sumber Data.....	31
F. Teknik Pengumpulan Data.....	31
G. Teknik Penskalaan Data.....	32
H. Uji Instrumen	32
I. Teknik Analisis Data.....	37
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	41
A. Gambaran Umum Dasar Penelitian	41
B. Gambaran Umum Real Estate, Properti dan PT. Bunga Properti	42
C. Gambaran Karakteristik Responden	44
D. Uji Instrumen Penelitian	47
E. Distribusi Frekuensi Jawaban Responden	49
F. Hasil Analisis Faktor.....	58
G. Pembahasan	63
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	67
A. KESIMPULAN.....	67
B. SARAN.....	68
DAFTAR PUSTAKA.....	70
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Data Pengunjung yang membeli dan tidak membeli	5
Tabel 2.1	Penelitian terdahulu	8
Tabel 3.1	Definisi Operasional	28
Tabel 3.2	Penilaian jawaban	31
Tabel 3.3	Hasil uji validitas instrumen 30 responden.....	33
Tabel 3.4	Uji reabilitas instrumen 30 responden	36
Tabel 4.1	Karakteristik responden berdasarkan usia	43
Tabel 4.2	Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin	44
Tabel 4.3	Karakteristik responden berdasarkan pekerjaan	45
Tabel 4.4	Uji validitas 100 responden	46
Tabel 4.5	Uji reabilitas 100 responden	48
Tabel 4.6	Distribusi frekuensi jawaban responden	49
Tabel 4.7	Hasil Uji kesesuaian analisis faktor	57
Tabel 4.8	Rekapitulasi hasil uji Anti-image matriks	58
Tabel 4.9	Hasil ekstraksi faktor	60
Tabel 4.10	uji rotasi varimax	62
Tabel 4.11	hasil rotasi faktor	63

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Model perilaku konsumen.....	18
Gambar 2.2 Kerangka Pikir	25



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Hasil survey 10 konsumen
- Lampiran 2 Kuisisioner
- Lampiran 3 Uji Validitas dan Realibilitas 30 responden
- Lampiran 4 Uji Validitas dan Reabilitas 100 Responden
- Lampiran 5 r tabel
- Lampiran 6 Distribusi frekuensi responden
- Lampiran 7 Analisis faktor
- Lampiran 8 Uji Varimax
- Lampiran 9 perbandingan Hasil Uji Rotasi

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, B. (2011), *Manajemen Pemasaran Dan Pemasaran Jasa*, Bandung, Alfabeta.
- Arikunto, Suharsimi, (2009), *Prosedur Suatu Penelitian : Suatu Pendekatan Praktek*, jakarta : PT. Rineka cipta
- Bilson Simamora. (2002). *Panduan Riset Perilaku Konsumen*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Budiharjo, Eko, (1997), *Arsitektur dan Kota Di Indonesia*, PT. Alumni, Bandung.
- Fandy Tjiptono. (2006). *Manajemen Jasa. Edisi Pertama*. Yogyakarta : Andi
- Gitosudarmo, I. (2008), *Manajemen Pemasaran*, Edisi Kedua, Yogyakarta, Bpfe-Yogyakarta.
- Herdi, Jayakusumah, (2001), *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Konsumen Dalam Melakukan Keputusan Pembelian Teh Celup Sariwangi*, Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta.
- John Fc (1972), *Freedom To Build, Dweller Control Of The Housing Process*, The Macmilan Company, New York.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia, <http://kbbi.web.id/kafe>, Diakses 22 Januari 2016.
- Kotler, P. (2002), *Manajemen Pemasaran*, Edisi Ix (Terjemahan), Jilid Ii, Jakarta, Erlangga
- Kotler, P. (2005), *Manajemen Pemasaran . jilid i*, Jakarta, Gramedia.
- Kotler, P. dan Armstrong, g. (2001), *Prinsip-prinsip Pemasaran*; jilid i; Edisikedelapan, Erlangga, Jakarta.
- Kotler, P. dan Armstrong, g. (2008), *Prinsip-Prinsip Pemasaran*; Edisi 12; Jilid 2, Jakarta, Erlangga.
- Lupiyoadi, R. dan Hamdani, (2008), *Manajemen Pemasaran Jasa*, Edisi 2, Jakarta, Salemba Empat.
- Malhotra, N.K. (2010), *Riset Pemasaran Pendekatan Terapan* (Terjemahan); Jilid 2; Edisikeempat, Indeks, Jakarta.
- Maslow, Abraham. (2003). *Motivasi dan Kepribadian*. Jakarta : Midas Surya Grafindo
- Mullins, Orville, Larreche, dan Boyd. 2005. *Marketing Management : A Strategic, Decision Makin Approach*, 6th Edition. Penerbit McGraw-hill. New York City.
- Santoso, S. (2010). *Statistik Multivariat Konsep dan Aplikasi Dengan Spss*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo

Sarwono Sw. (2002), *Psikologi Sosial Individu dan Teori-Teori Psikologi Sosial*. Jakarta: Balai Pustaka

Sugiyono, (2014), *Metode Penelitian Kuantitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta.

Utami, C.W. (2010), *Manajemen Ritel*, Edisi 2, Jakarta, Salemba Empat.

